

แบบจำลองความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่
ของนักศึกษามหาวิทยาลัยในจังหวัดชลบุรี

Causal Relationship Model of Factors Affecting on Mobile Phone Buying Behavior
of University Students in Chonburi Province

ประพล เปรมทองสุข (Prapon Premthongsuk)^{*}

จิรวุฒิ หลอมประโคน (Chirawut Lomprakhon)^{**}

อภินิษฐ์ กุลสุนทร (Akanit Kulsunthon)^{***}

จิตรเสน เอื้อวงศ์ตระกูล (Chitrasen Uawongtrakul)^{****}

พูลพงศ์ สุขสว่าง (Poonpong Suksawang)^{*****}

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาแบบจำลองความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรีและตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบกับข้อมูลเชิงประจักษ์ กลุ่มตัวอย่างจำนวน 500 คน เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยในจังหวัดชลบุรี ปีการศึกษา 2555 โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานโดยใช้โปรแกรม SPSS และวิเคราะห์ตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุด้วยโปรแกรม LISREL

ผลการวิจัยปรากฏว่าตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พิจารณาจากค่าไค-สแควร์เท่ากับ 326.88 ค่า df เท่ากับ 287 ค่า p เท่ากับ .05255 และมีค่า GFI เท่ากับ .96 ค่า AGFI เท่ากับ .93 ค่า RMSEA เท่ากับ .017 และค่า RMR เท่ากับ .038 ตัวแปรทั้งหมดในแบบจำลองสามารถอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี ได้ร้อยละ 36 โดยตัวแปรที่มีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีทั้งสิ้น 2 ตัวแปร ได้แก่ ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม และตัวแปรเจตนาในการทำพฤติกรรม ซึ่งมีอิทธิพลเท่ากับ .19 และ .48 ตามลำดับ และตัวแปรที่มีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีทั้งสิ้น 6 ตัวแปร ได้แก่ ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม ตัวแปรเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อ ตัวแปรการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม ซึ่งมีอิทธิพลเท่ากับ .19 -.12 .46 .24 -.19 และ .49 ตามลำดับ

^{*} อาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, E-mail: prapon@ms.su.ac.th

^{**} อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการการค้าปลีก สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์, E-mail: chirawut_taetae@hotmail.com

^{***} นักวิชาการศึกษานานาชาติ สำนักงานศึกษาธิการภาค 9, E-mail: akanit_stat@hotmail.com

^{****} ผู้จัดการบริษัท อ.โชคไพศาล กระเป๋ไทย จำกัด, E-mail: s49105178003@hotmail.com

^{*****} อาจารย์ประจำวิทยาลัยวิทยาการวิจัยและวิทยาการปัญญา มหาวิทยาลัยบูรพา, E-mail: poonpong@buu.ac.th

คำสำคัญ: พฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่, ทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผน, ตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ

Abstract

The purposes of this research were to develop and validate a causal relationship model comprising factors affecting buying behavior for mobile phone of university students in Chonburi province. The subjects were sampled by a multi-stage sampling technique. There were 500 university students in academic year 2012 participated in this research. Questionnaires were used as the research instrument. Descriptive statistics are computed by SPSS and the causal modeling involved the used of LISREL were applied for the data analysis.

The results indicated that the hypothetical model was consistent with the empirical data as demonstrated by the following fit measures: chi-square test = 326.88, $df = 287$, $p = .05255$, GFI = .96, AGFI = .93, RMSEA = .017 and RMR = .038. All variables in the model accounted for 36% of the total variance in mobile phone buying behavior. The variables had a direct effect on mobile phone buying behavior including perception of behavioral control (.19) and intention (.48). Meanwhile, the variables also respectively indirect effects on mobile phone buying behavior; behavioral beliefs (.19), normative beliefs (-.12), control beliefs (.46), attitude toward behavior (.24), subjective norm (-.19) and perception of behavioral control (.49).

Keywords: mobile phone buying behavior, Theory of Planned Behavior, causal relationship model

บทนำ

ปัจจุบันระบบสื่อสารโทรคมนาคมทั่วโลกมีการพัฒนาอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องโดยเฉพาะการติดต่อสื่อสารทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้กลายเป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญต่อการติดต่อสื่อสารเพื่อการทำธุรกรรมต่าง ๆ ซึ่งในปัจจุบันการบริการด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมมีรูปแบบและวิธีการที่หลากหลายให้เลือกใช้มากมาย ด้วยระบบเครือข่ายทางโทรคมนาคมในรูปแบบต่างๆ โทรศัพท์เคลื่อนที่ถือว่าเป็นเครื่องมือสื่อสารอีกชนิดหนึ่งที่ทำให้ทั้งความสะดวก รวดเร็ว และประหยัดเวลาแก่ผู้ใช้งานเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังสามารถเจรจาโต้ตอบทำความเข้าใจได้เป็นอย่างดีจึงทำให้โทรศัพท์เคลื่อนที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย รวมทั้งบริษัทผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่รายต่าง ๆ ได้พากันแข่งขันกันพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีเป็นอย่างมาก ส่งผลทำให้ต้นทุนและราคาของโทรศัพท์เคลื่อนที่ลดลง ด้วยเหตุนี้จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้โทรศัพท์เคลื่อนที่ได้รับความนิยมมากขึ้นและเกิดการขยายตัวของกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งได้ครอบคลุมไปถึงกลุ่มบุคคลทั่วไป โดยเฉพาะกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นวัยที่เปิดรับสิ่งใหม่ๆ เสมอ (ผู้จัดการรายวัน, 2553) มีความสนใจในความบันเทิงต่างๆ มีการเลียนแบบในกลุ่มเพื่อน อีกทั้งมีความสนใจในสังคมออนไลน์มากกว่าวัยอื่น ๆ จึงทำให้โทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นอุปกรณ์สื่อสารที่จำเป็น และขาดไม่ได้ในวัยรุ่นปัจจุบัน

ในปัจจุบันบริษัทผู้ผลิตได้มีการพัฒนาโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้มีใส่ฟังก์ชันพิเศษต่างๆเพิ่มมากขึ้น นอกเหนือจากการติดต่อสื่อสารทางวาจาเหมือนในอดีต เช่น การถ่ายรูปได้ การส่งข้อความแบบออนไลน์ และ เกมต่าง ๆ เป็นต้น ฟังก์ชันพิเศษเหล่านี้ผู้ผลิตได้คิดค้นขึ้น เพื่อดึงดูดลูกค้าในกลุ่มวัยรุ่น ด้วยเหตุนี้จึงเป็นสิ่งที่ น่าสนใจว่า มีปัจจัยอะไรเป็นปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของวัยรุ่นหรือนักศึกษาหรือนักศึกษามีพฤติกรรมอย่างไรในการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่

ในการศึกษาพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของกลุ่มวัยรุ่นหรือนักศึกษาในครั้งนี้ ได้เลือก ศึกษาในจังหวัดชลบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่อยู่ไม่ห่างจากกรุงเทพฯ มากนัก และเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ท่องเที่ยว ทางชายทะเลที่มีชื่อเสียง โดยได้รับความนิยมนักท่องเที่ยวจำนวนมากทั้งชาวไทยและชาวต่าง ชาติ และยังเป็นแหล่งเกษตรกรรม อุตสาหกรรมที่สำคัญอีกด้วย ทำให้สภาพเศรษฐกิจโดยรวมของจังหวัดอยู่ในเกณฑ์ดี อีกทั้ง จังหวัดชลบุรียังมีสถานการศึกษาในระดับอนุปริญาขึ้นไปมากถึง 20 สถาบัน โดยแบ่งเป็นมหาวิทยาลัยจำนวน 7 แห่ง และสถาบันศึกษาระดับวิทยาลัยและเทียบเท่าอีกจำนวน 13 แห่ง (สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา , 2553) ด้วยเหตุนี้ จังหวัดชลบุรีจึงเป็นจังหวัดที่เหมาะสมในการเข้าศึกษาพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์ เคลื่อนที่ของ นักศึกษา

การวิจัยในครั้งนี้มีจุดที่จะศึกษาความคิดเห็นและพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาใน มหาวิทยาลัยจังหวัดชลบุรี โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผนเป็นทฤษฎีหลักในการศึกษา เพื่อทราบปัจจัยที่มี ผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ และพัฒนาแบบจำลองความสัมพันธ์เชิงสาเหตุตามทฤษฎี ดังกล่าว

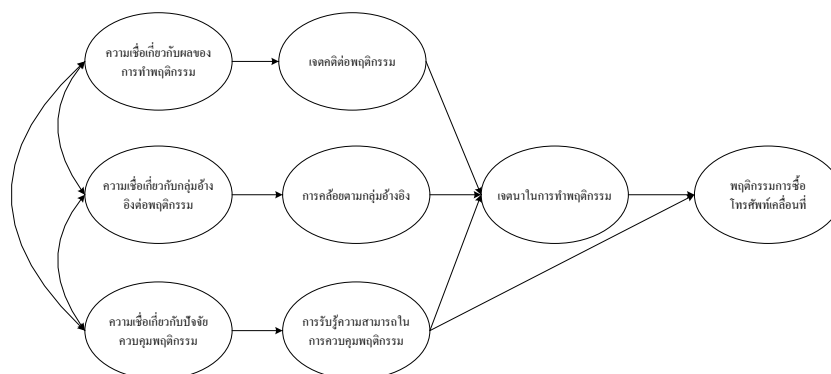
วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี
2. เพื่อพัฒนาแบบจำลองความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์ เคลื่อนที่ ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี
3. เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบที่พัฒนาขึ้นกับข้อมูลเชิงประจักษ์

กรอบแนวคิดการวิจัย

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผน (The Theory of Planned Behavior: TPB) ของ Ajzen (1991: 179 - 211) กล่าวว่า การแสดงพฤติกรรมของมนุษย์จะเกิดขึ้นจากการขึ้นนำโดยความเชื่อ 3 ประการ ได้แก่ ความเชื่อเกี่ยวกับ ผลของพฤติกรรม (Behavioral Beliefs) ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง (Normative Beliefs) และความเชื่อเกี่ยวกับ ปัจจัยควบคุม (Control Beliefs) โดยความเชื่อเกี่ยวกับผลของพฤติกรรมมีอิทธิพลโดยตรงต่อเจตคติต่อพฤติกรรม (Attitude Toward the Behavior) ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลโดยตรงต่อการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Subjective Norm) และความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมมีอิทธิพลโดยตรงต่อการรับรู้ความสามารถในการควบคุม พฤติกรรม (Perceived Behavioral) และจากผลการศึกษาของ Ajzen and Madden (1986) พบว่า เจตคติ พฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม มีอิทธิพลต่อเจตนาในการ กระทำพฤติกรรม (Intention) และโดยทั่วไปบุคคลที่มีเจตคติที่ดี มีการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงสูง และรับรู้

ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมมาก บุคคลนั้นก็ยิ่งมีเจตนาในการกระทำพฤติกรรมสูงตามไปด้วย และท้ายสุด หากประกอบกับความสามารถควบคุมให้เกิดพฤติกรรมนั้นได้จริง บุคคลจะทำให้เจตนาเป็นจริงเมื่อมีโอกาส นั้น คือ เจตนาเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดการกระทำพฤติกรรม (Behavior) ผู้วิจัยได้นำทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผนนี้ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาสังเคราะห์เป็นกรอบแนวคิดในการพัฒนาแบบจำลองความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษา ดังแสดงในภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ตัวแบบสมมติฐานความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษา

สมมติฐานในการวิจัย

1. ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอิทธิพลต่อเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี
2. ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาใน จังหวัดชลบุรี
3. ความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ของนักศึกษาใน จังหวัดชลบุรี
4. เจตคติที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอิทธิพลต่อเจตนาในการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี
5. เจตนาในการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี

การดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษา คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรีในมหาวิทยาลัย จังหวัดชลบุรี ปีการศึกษา 2555 กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรีในมหาวิทยาลัยในจังหวัดชลบุรี จาก 2 มหาวิทยาลัย ได้มาโดยวิธีการสุ่ม

แบบหลายขั้นตอน จำนวนทั้งสิ้น 500 คน โดยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจากอัตราส่วนระหว่างจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องประมาณค่าในตัวแบบกับจำนวนหน่วยตัวอย่าง เท่ากับ 1 ต่อ 5 ซึ่งในตัวแบบที่พัฒนาขึ้นนี้พารามิเตอร์ที่ต้องประมาณค่าทั้งสิ้น 94 ตัว นั่นคือ ขนาดกลุ่มตัวอย่างต้องมีค่าน้อยกว่า 470 หน่วย

เครื่องมือในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 4 ตอน มีรายละเอียดดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถามเป็นแบบเลือกตอบ จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 2 พฤติกรรมของการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นแบบเลือกตอบ จำนวน 7 ข้อ

ตอนที่ 3 การวัดทัศนคติพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผน ซึ่งแบ่งเป็น 11 ตอนย่อย โดยตอนที่ 3.1 – 3.10 เป็นข้อคำถามในการประเมินตนเอง มีมาตรวัด 7 ระดับ ตามเทคนิคการวัดทัศนคติของออสกูตตั้งแต่ -3 ถึง +3 ส่วนตอนที่ 3.11 เป็นข้อคำถามในการประเมินตนเอง มีมาตรวัด 3 ระดับ ซึ่งการพัฒนาแบบสอบถามในตอนนี้จะพัฒนาตามวิธีการของ Ajzen (2006, อ้างถึงใน ปิยดา สมบัติวัฒนา, 2550) โดยมีรายละเอียดแต่ละตอนย่อยดังนี้

ตอนที่ 3.1 เจตคติพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 14 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .60

ตอนที่ 3.2 ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 8 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .69

ตอนที่ 3.3 การประเมินผลของการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 8 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .68

ตอนที่ 3.4 การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 4 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .62

ตอนที่ 3.5 ความเชื่อของกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 12 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .78

ตอนที่ 3.6 แรงจูงใจในการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 4 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .93

ตอนที่ 3.7 การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 4 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.54

ตอนที่ 3.8 ความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 7 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .58

ตอนที่ 3.9 อิทธิพลของปัจจัยควบคุมที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 7 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .68

ตอนที่ 3.10 เจตนาในการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 6 ข้อและมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .85

ตอนที่ 3.11 พฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีข้อคำถาม 6 ข้อ และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .57

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือวิจัย

1) การตรวจสอบความตรง (Validity) ของเครื่องมือโดยประเมินจากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่านแล้วนำมาประเมินค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item – Objective Congruence : IOC) พบว่ามีข้อคำถามจำนวน 2 ข้อ คือ ข้อ 8.8 และ 9.8 ที่มีค่า IOC น้อยกว่า 0.5 จึงตัดคำถาม 2 ข้อนี้ออก และปรับปรุงรูปประโยคของคำถามข้ออื่น ๆ ตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ (ล้วน สายยศ, 2543 : 249)

2) การตรวจสอบความเชื่อมั่นของเครื่องมือ (Reliability) โดยนำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบความตรงแล้วมาทดลองเก็บข้อมูล (Pretest) กับกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายกับกลุ่มตัวอย่างที่สนใจ จำนวน 30 คน แล้วนำมาวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา พบว่า ข้อคำถามในแต่ละตอนมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาอยู่ระหว่าง 0.54 – 0.93 หมายความว่า แบบสอบถามมีความเชื่อมั่นค่อนข้างสูง (สิน พันธุ์พินิจ, 2549: 183-193)

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูล โดยแจกแบบสอบถาม จำนวน 500 ฉบับ ไปยังมหาวิทยาลัยในจังหวัดชลบุรี ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างหลายขั้นตอน ได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาเป็นฉบับสมบูรณ์ จำนวน 484 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 96.8 ซึ่งเพียงพอ สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

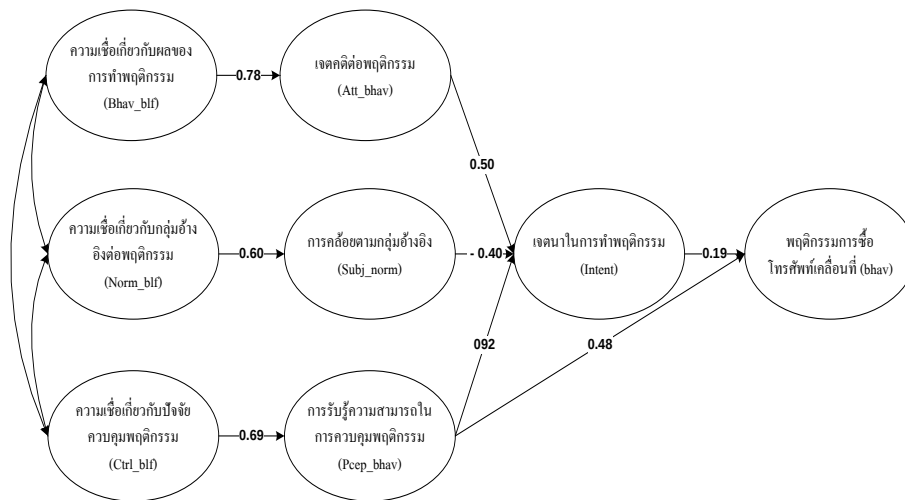
วิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา เช่น ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อบรรยายลักษณะข้อมูล และวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ในตัวแบบเพื่อให้ได้เมทริกซ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ สำหรับนำไปเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling: SEM) ต่อไป

ผลการวิจัย

ลักษณะของกลุ่มตัวอย่างและผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปรากฏว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาหญิง มีอายุ 20 ปี ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 มีรายรับเฉลี่ยในช่วง 5,001 – 7,500 บาท กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ยี่ห้อ Nokia โดยซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในราคา 5,000 – 10,000 บาท และส่วนใหญ่จะใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นระยะเวลา 7 – 12 เดือนต่อเครื่อง เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในศูนย์บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในห้างสรรพสินค้า เหตุผลหลักในการเลือกซื้อโทรศัพท์ คือ มีฟังก์ชันต่าง ๆ มาก นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ทราบข้อมูลโทรศัพท์เคลื่อนที่จากโทรทัศน์ และเสียค่าบริการในการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่โดยเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 250 - 500 บาท

ผลการวิเคราะห์ตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์ เคลื่อนที่ของนักศึกษามหาวิทยาลัยในจังหวัดชลบุรี ปรากฏว่าตัวแบบมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์อยู่ในเกณฑ์ดี พิจารณาจากผลการทดสอบค่าไค-สแควร์ เท่ากับ 326.88 ค่าองศาอิสระ (df) เท่ากับ 287 ค่า p เท่ากับ .05255 และมีค่าดัชนีวัดระดับความสอดคล้อง (GFI) เท่ากับ .96 ค่าดัชนีวัดระดับความสอดคล้องที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) เท่ากับ .93 ค่าดัชนีความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่าพารามิเตอร์ (RMSEA) เท่ากับ .017 และค่าดัชนีรากของ

ค่าเฉลี่ยกำลังสองของเศษเหลือ (RMR) เท่ากับ .038 ค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ของตัวแปรพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีค่าเท่ากับ .36 แสดงว่า ตัวแปรทั้งหมดในตัวแบบสามารถอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรม การซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้คิดเป็นร้อยละ 36 ดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2 ตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาใน จังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 1 ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อเจตคติต่อพฤติกรรม การซื้อ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม การซื้อ และการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม การซื้อ โทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษา

ตัวแปรผล	เจตคติต่อพฤติกรรม การซื้อ(att_bhav)			การคล้อยตามกลุ่ม อ้างอิง(subj_norm)			การรับรู้ความสามารถ ในการควบคุม (pcep_bhav)		
	TE	IE	DE	TE	IE	DE	TE	IE	DE
ตัวแปรสาเหตุ									
ความเชื่อเกี่ยวกับผลของทำ พฤติกรรม(bhav_blf)	0.78*		0.78*						
	(0.06)		(0.06)						
ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง ต่อพฤติกรรม(norm_blf)				0.60*		0.60*			
				(0.05)		(0.05)			
ความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัย ควบคุมพฤติกรรม(ctrl_blf)							0.69*		0.69*
							(0.16)		(0.16)
ตัวแปรผล	att_bhav			subj_norm			pcep_bhav		
สัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2)	.61			.36			.47		

เมื่อพิจารณาอิทธิพลรวมของตัวแปรแฝงในตัวแบบที่พัฒนาขึ้น จากตารางที่ 1 ปรากฏว่า

ตัวแปรเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (att_bhav) ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (bhav_blf) เป็นไปตามสมมติฐานซึ่งมีค่าอิทธิพลทางบวกเท่ากับ 0.78 แสดงว่านักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับผลที่ได้รับเมื่อซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวกสูง มีแนวโน้มทำให้นักศึกษามีเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่สูงด้วย

ตัวแปรการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (subj_norm) ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (norm_blf) เป็นไปตามสมมติฐาน ซึ่งมีค่าอิทธิพลทางบวกเท่ากับ 0.60 แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงหรือบุคคลที่มีความสำคัญต่อเขาในการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวกสูง มีแนวโน้มทำให้นักศึกษาคล้อยตามและทำตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่สูงด้วย

ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่(pcep_bhav) ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (ctrl_blf) เป็นไปตามสมมติฐาน ซึ่งมีอิทธิพลทางบวกเท่ากับ 0.69 แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวกสูง มีแนวโน้มทำให้นักศึกษามีการรับรู้ความสามารถในการควบคุมต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่สูงด้วย

ตารางที่ 2 ค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลของตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อเจตนาในการทำพฤติกรรมซื้อ และพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษา

ตัวแปรผล	เจตนาในการทำพฤติกรรม			พฤติกรรมการซื้อ (bhav)		
	(intent)					
ตัวแปรสาเหตุ	TE	IE	DE	TE	IE	DE
ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม (bhav_blf)	0.39 [*] (0.13)	0.39 [*] (0.13)		0.19 [*] (0.07)	0.19 [*] (0.07)	
ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม (norm_blf)	-0.24 [*] (0.06)	-0.24 [*] (0.06)		-0.12 [*] (0.03)	-0.12 [*] (0.03)	
ความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม (ctrl_blf)	0.70 [*] (0.16)	0.70 [*] (0.16)		0.46 [*] (0.09)	0.46 [*] (0.09)	
เจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อ(att_bhav)	0.50 [*] (0.17)		0.50 [*] (0.17)	0.24 [*] (0.09)	0.24 [*] (0.09)	
การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง(subj_norm)	-0.40 [*] (0.10)		-0.40 [*] (0.10)	-0.19 [*] (0.06)	-0.19 [*] (0.06)	
การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม(pcep_bhav)	0.92 [*] (0.33)		0.92 [*] (0.33)	0.68 [*] (0.20)	0.49 [*] (0.17)	0.19 [*] (0.08)

เจตนาในการทำพฤติกรรม (intent)	0.48 [*]	0.48 [*]
	(0.07)	(0.07)
ค่าสถิติ $\chi^2 = 326.88$, df = 287, p = .05255, GFI = .96, AGFI = .93, RMSEA = .017, RMR = .038		
ตัวแปรผล	intent	bhav
สัมประสิทธิ์การทำนาย (R^2)	.26	.36

หมายเหตุ: * p<.05, TE = ผลรวมอิทธิพล, IE = อิทธิพลทางอ้อม, DE = อิทธิพลทางตรง

ตัวเลขในวงเล็บ คือ ความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน

เมื่อพิจารณาอิทธิพลรวมของตัวแปรแฝงในตัวแบบที่พัฒนาขึ้น จากตารางที่ 2 ปรากฏว่า ตัวแปรแฝงที่มีอิทธิพลรวมต่อเจตนาในการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (intent) มากที่สุด คือ การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (pcep_bhav) รองลงมา คือ ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม ส่วนตัวแปรแฝงที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (bhav) มากที่สุด คือ การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (pcep_bhav) รองลงมา คือ เจตนาในการทำพฤติกรรม (intent) และเมื่อพิจารณาเส้นทางอิทธิพลของตัวแปรแฝงที่ส่งผลต่อเจตนาในการทำพฤติกรรม และพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปรากฏดังนี้

ตัวแปรเจตนาในการทำพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (intent) ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรแฝงภายใน 3 ตัวแปร ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐาน คือ 1) เจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อ(att_bhav) ได้รับอิทธิพลทางบวก มีค่าเท่ากับ 0.50 2) ตัวแปรการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง(subj_norm) ได้รับอิทธิพลทางลบ เท่ากับ -0.40 และ 3) ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม(pcep_bhav) ได้รับอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.92 แสดงว่า นักศึกษาที่มีการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมและมีเจตคติต่อการทำพฤติกรรมในทางบวก แต่มีการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในทางลบหรือไม่เชื่อกลุ่มบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการทำพฤติกรรม จะมีเจตนาในการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวก และตัวแปรเจตนาในการทำพฤติกรรม ได้รับอิทธิพลทางอ้อมจากตัวแปรแฝงภายนอกอีก 3 ตัวแปร คือ 1) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม(bhav_blf) ได้รับอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.39 2) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม(norm_blf) ได้รับอิทธิพลทางลบ เท่ากับ 0.24 และ 3) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม(ctrl_blf) ได้รับอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.70 แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมและความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมในทางบวก แต่มีความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงหรือบุคคลที่มีอิทธิพลในการทำพฤติกรรมในทางลบ จะมีเจตนาต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูงในทางบวก

ตัวแปรพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ (bhav) ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปร 2 ตัวแปร ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐาน คือ 1) ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (pcep_bhav) มีอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.19 2) เจตนาในการทำพฤติกรรม(intent) ซึ่งมีอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.48 แสดงว่าถ้า นักศึกษามีความรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม และมีเจตนาในการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวก จะส่งผลให้นักศึกษาทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูง และได้รับอิทธิพลทางอ้อมจากตัวแปรทั้งหมด 6 ตัว คือ 1) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม (bhav_blf) ซึ่งมี

อิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.19 2) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม (norm_blf) ซึ่งมีอิทธิพลทางลบ เท่ากับ -0.12 3) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม (ctrl_blf) ซึ่งมีอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.46 4) ตัวแปรเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อ (att_bhav) มีอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.24 5) ตัวแปรการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (subj_norm) มีอิทธิพลทางลบ เท่ากับ -0.19 และ 6) ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (pcep_bhav) มีอิทธิพลทางบวก เท่ากับ 0.49 แสดงว่า นักศึกษาที่มีการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม, เจตคติต่อพฤติกรรม, ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมและความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมในทางบวก แต่มีความเชื่อและคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในทางลบ จะส่งผลให้นักศึกษาทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูง

การอภิปรายผล

การศึกษาความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี พบข้อมูลที่น่าสนใจในหลายประเด็น จึงแบ่งประเด็นในการอภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้

1. การอภิปรายพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาหญิง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ชนธวัช เพชรดี (2545) ศึกษาถึงพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพจังหวัดเชียงใหม่จากการศึกษาพบว่านักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพที่ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ มีสัดส่วนของเพศหญิงมากกว่าเพศชายนอกจากนี้ผลการวิจัยยังแสดงให้เห็นว่าอายุของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุ 20 ปี ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 มีรายรับเฉลี่ยในช่วง 5,001 – 7,500 บาท กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ยี่ห้อ Nokia ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในราคา 5,000 – 10,000 บาทซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ นพวรรณ เนาวรัตน์โชคชัย (2553) ศึกษาปัจจัยที่มีพฤติกรรมในการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ พฤติกรรมของผู้บริโภคส่วนใหญ่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ราคา 5,001 – 10,000 บาท ยี่ห้อ Nokia นอกจากนี้ผลการวิจัยยังแสดงให้เห็นว่านักศึกษาใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นระยะเวลา 7 – 12 เดือนต่อเครื่อง เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในศูนย์บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในห้างสรรพสินค้า เลือกซื้อโทรศัพท์ด้วยเหตุผลว่า โทรศัพท์มีฟังก์ชันต่างๆ มากซึ่งสอดคล้องกับพรพรรณ หวลศรี (2541) ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในจังหวัดพะเยา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เพราะชอบเทคโนโลยีที่มีฟังก์ชันการใช้งานเยอะ และใช้งานง่ายและซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากร้านค้าตัวแทนจำหน่ายเพราะต้องบริการหลังการขายที่แน่นอน นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ทราบข้อมูลโทรศัพท์เคลื่อนที่ จากโทรทัศน์ และส่วนใหญ่เสียค่าบริการในการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ตั้งแต่ 250 – 500 บาท ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของศิริพร อภิปรณ (2544) ศึกษาค่าใช้จ่ายในการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จากการศึกษพบว่าค่าใช้จ่ายต่อเดือนโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างอยู่ที่ 500 บาท

2. การอภิปรายผลการวิเคราะห์ตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษาในจังหวัดชลบุรี

2.1 ตัวแปรเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีค่าอิทธิพลทางบวก แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับผลที่ได้รับเมื่อซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวกสูง มีแนวโน้มทำให้นักศึกษามีเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อ

โทรศัพท์เคลื่อนที่สูงด้วย ซึ่งสอดคล้องกับ Ajzen and Fishbein (1980) ที่กล่าวว่า เจตคติต่อพฤติกรรม (Attitude Toward the Behavior หรือ AB) เป็นความเชื่อที่เกี่ยวข้องกับผลของการกระทำ ถ้าบุคคลมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมนั้นแล้วจะได้รับผลทางบวก ก็จะมีแนวโน้มที่จะมีทัศนคติที่ดีต่อพฤติกรรมนั้น ในทางตรงข้ามหากมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมนั้นแล้วจะได้รับผลในทางลบ ก็จะมีแนวโน้มที่จะมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อพฤติกรรมนั้น

2.2 ตัวแปรการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีค่าอิทธิพลทางบวก แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงหรือบุคคลที่มีความสำคัญต่อเขาในการทำพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวกสูง มีแนวโน้มทำให้นักศึกษาคล้อยตามและทำตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูงด้วย ซึ่งสอดคล้องกับ Ajzen and Fishbein (1980) ที่กล่าวว่า การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเป็นความเชื่อที่ว่าบุคคลหรือกลุ่มคนเฉพาะคิดว่าเขาควรหรือไม่ควรทำพฤติกรรมนั้น ถ้าบุคคลได้เห็นหรือรับรู้ว่าคุณค่าที่มีความสำคัญต่อตนเอง (กลุ่มอ้างอิง) ได้ทำพฤติกรรมนั้น บุคคลนั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามและทำตามด้วยซึ่งบุคคลหรือกลุ่มอ้างอิงที่สำคัญแต่ละเรื่องจะขึ้นอยู่กับประเด็นเรื่องหรือพฤติกรรมที่สอดคล้องกับกลุ่มอ้างอิงนั้น

2.3 ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีอิทธิพลทางบวก แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวกสูง มีแนวโน้มทำให้นักศึกษามีการรับรู้ความสามารถในการควบคุมต่อพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูงด้วย ซึ่งสอดคล้องกับ Ajzen and Fishbein (1980) ที่กล่าวว่า การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมเป็นความเชื่อเกี่ยวกับการมีหรือไม่มีทรัพยากรหรือความสัมพันธ์เชิงสัมพัทธ์ของเจตคติต่อพฤติกรรม และการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำนายเจตนาเชิงพฤติกรรม (ซึ่งมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมอีกทอดหนึ่ง) ถ้าบุคคลเชื่อว่าตนเองมีความสามารถที่จะกระทำพฤติกรรมในสภาพการณ์นั้นได้ และสามารถควบคุมให้เกิดผลดังตั้งใจ บุคคลนั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะทำพฤติกรรมนั้นสำหรับปัจจัยควบคุม Ajzen (1988) ได้อธิบายถึงปัจจัยควบคุมโดยแบ่งเป็น 2 ปัจจัย คือ

1) ปัจจัยภายใน ได้แก่

1.1) ข้อมูล ทักษะ และความสามารถ กล่าวคือ บุคคลที่มีเจตนาจะทำพฤติกรรม บางครั้งไม่สามารถทำพฤติกรรมนั้น เนื่องจากขาดข้อมูล ทักษะ หรือความสามารถที่จะทำพฤติกรรมนั้น

1.2) อารมณ์ กล่าวคือ อารมณ์ส่งผลต่อการแสดงพฤติกรรม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพฤติกรรมที่ไม่สามารถควบคุมได้หรือควบคุมได้ยาก เช่น เมื่อประหม่าจะเกิดอาการพูดติดอ่าง มือสั่น เป็นต้น

2) ปัจจัยภายนอก จะมีอิทธิพลในการกำหนดว่าสถานการณ์ใดจะส่งเสริม หรือขัดขวางการทำพฤติกรรม

2.1) เวลาและโอกาส บุคคลอาจขาดโอกาสที่จะทำพฤติกรรมที่ตั้งใจไว้ เนื่องด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น งานวิจัย Pomazal and Jaccard (1976) พบว่า นักศึกษาไม่ได้ไปบริจาคโลหิตตามที่ตั้งใจไว้ เพราะเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดหวังไว้ล่วงหน้า เช่น มีการสอบสัมภาษณ์เข้าทำงาน หรือเป็นหวัด ซึ่งเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นนี้ จะทำให้นักศึกษาขาดโอกาสที่จะไปบริจาคโลหิต

2.2) การขึ้นกับผู้อื่น ในการทำพฤติกรรมบางอย่าง บุคคลไม่สามารถทำพฤติกรรมที่ตั้งใจไว้ เพราะในการทำพฤติกรรมนั้นมีส่วนที่ขึ้นอยู่กับบุคคลอื่น เช่น ความต้องการมีบุตรของภรรยาต้องอาศัยความร่วมมือจากสามีด้วยหรือนางสาว ก. นัดกับเพื่อนจะไปชมภาพยนตร์ด้วยกันภายหลังเพื่อนโทรศัพท์มาบอกว่าไปชมภาพยนตร์ด้วยกันไม่ได้ นางสาว ก. อาจจะงดไปชมภาพยนตร์ในวันและเวลาที่นัดกับเพื่อนไว้

แต่ทั้งนี้ การขาดโอกาสและการขึ้นกับผู้อื่น ถ้าเกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวอาจไม่ส่งผลให้เปลี่ยนความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมนั้น เมื่อมีโอกาสก็จะทำพฤติกรรมนั้นในครั้งถัดไป

2.4 ตัวแปรเจตนาในการทำพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปรแฝงภายใน 3 ตัวแปร คือ 1) เจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อได้รับอิทธิพลทางบวก 2) ตัวแปรการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงได้รับอิทธิพลทางลบ และ 3) ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมได้รับอิทธิพลทางบวก แสดงว่านักศึกษาที่มีการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมและมีเจตคติต่อการทำพฤติกรรมในทางบวก แต่มีการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในทางลบหรือไม่เชื่อกลุ่มบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการทำพฤติกรรม จะมีเจตนาในการทำพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวกและตัวแปรเจตนาในการทำพฤติกรรมได้รับอิทธิพลทางอ้อมจากตัวแปรภายนอกอีก 3 ตัวแปร คือ 1) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมได้รับอิทธิพลทางบวก 2) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมได้รับอิทธิพลทางลบ และ 3) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมได้รับอิทธิพลทางบวก แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมและความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมในทางบวก แต่มีความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงหรือบุคคลที่มีอิทธิพลในการทำพฤติกรรมในทางลบ จะมีเจตนาต่อพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูงในทางบวก ซึ่งสอดคล้องกับ Ajzen (1971) และ Ajzen and Fishbein (1980) กล่าวว่า เจตคติต่อการทำพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมจะนำไปสู่การสร้างเจตนาเชิงพฤติกรรม (Behavioral Intention) โดยทั่วไป ถ้าบุคคลมีเจตคติที่ดี มีการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงสูง และรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมมาก บุคคลนั้นก็ยังมีแนวโน้มที่จะมีเจตนาเชิงพฤติกรรมในการกระทำพฤติกรรมนั้นสูงตามได้ด้วย

2.5 ตัวแปรพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ได้รับอิทธิพลทางตรงจากตัวแปร 2 ตัวแปร คือ 1) ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลทางบวก 2) เจตนาในการทำพฤติกรรมซึ่งมีอิทธิพลทางบวก แสดงว่า ถ้านักศึกษามีการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม และมีเจตนาในการทำพฤติกรรมซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทางบวก จะส่งผลให้นักศึกษาทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูง นอกจากนี้ตัวแปรพฤติกรรมยังได้รับอิทธิพลทางอ้อมจากตัวแปรทั้งหมด 6 ตัว คือ 1) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม ซึ่งมีอิทธิพลทางบวก 2) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม ซึ่งมีอิทธิพลทางลบ 3) ตัวแปรความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม ซึ่งมีอิทธิพลทางบวก 4) ตัวแปรเจตคติต่อพฤติกรรมการซื้อที่มีอิทธิพลทางบวก 5) ตัวแปรการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลทางลบ และ 6) ตัวแปรการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลทางบวก แสดงว่า นักศึกษาที่มีการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม เจตคติต่อพฤติกรรม ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม และความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมในทางบวกแต่มีความเชื่อและคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในทางลบ จะส่งผลให้นักศึกษาทำพฤติกรรมการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่สูง ซึ่งสอดคล้องกับ Ajzen (1991) ที่กล่าวว่า การกระทำของบุคคลบางครั้งไม่สามารถเกิดขึ้นจากความตั้งใจที่จะกระทำพฤติกรรมเพียงอย่างเดียวจำเป็นต้องอาศัยปัจจัยอื่น ๆ ด้วย ซึ่งความตั้งใจไม่สามารถควบคุมได้ เช่น แหล่งประโยชน์

และโอกาส ได้แก่ ประสบการณ์ ความรู้ เงิน ทักษะ เป็นต้น โดยบุคคลต้องรับรู้ว่าจะสามารถควบคุมตนเองให้กระทำพฤติกรรมภายใต้ปัจจัยเหล่านั้นได้ พฤติกรรมจึงจะเกิดขึ้นได้สำเร็จ Ajzen (1991) กล่าวว่าถ้าบุคคลเชื่อว่าตนเองมีแหล่งประโยชน์หรือโอกาสที่เอื้อต่อการกระทำพฤติกรรมนั้นมาก และมีอุปสรรคต่อการกระทำพฤติกรรมนั้นน้อย บุคคลก็จะรับรู้ว่าจะสามารถควบคุมตนเองให้กระทำพฤติกรรมนั้นได้มากขึ้น การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมจึงเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะกระทำพฤติกรรมและพฤติกรรม

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ในการวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ จึงมีข้อจำกัดในการศึกษาข้อมูลที่ไม่สามารถวัดค่าเป็นตัวเลข ดังนั้น ในการศึกษากครั้งต่อไป จึงควรเพิ่มการศึกษาข้อมูลเชิงคุณภาพ เช่น การสัมภาษณ์เชิงลึก หรือการสนทนากลุ่ม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครอบคลุมครบทุกด้าน

อีกทั้งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยนี้ เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่นิยมใช้ในปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2555) ซึ่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องพัฒนาให้ทันสมัยตลอดเวลา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้นั้น ๆ ดังนั้น ในการศึกษากครั้งต่อไปควรปรับปรุงข้อมูลใหม่ เพื่อให้เหมาะสมกับข้อมูลของโทรศัพท์เคลื่อนที่ในขณะนั้น

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- ชนธวัช เพชรดี. (2545). “พฤติกรรมการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษามหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่.” การค้นคว้าอิสระปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นพวรรณ เนาวรัตน์โชคชัย. (2553). “ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่.” การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- ปิยดา สมบัติวัฒนา. (2550). “ปัจจัยทางจิตสังคมที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการออมของนิสิตปริญญาตรี โครงการบริหารธุรกิจ ภาคสมทบ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.” วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- พรพรรณ หวลศรี. (2541). “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ในจังหวัดพะเยา.” การค้นคว้าอิสระปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ผู้จัดการรายวัน. (2553). **ชีพรวิรัตน์: วิจัยวันจิง มิติใหม่การตลาด 2 โลก**. เข้าถึงเมื่อ 1 พฤศจิกายน. เข้าถึงได้จาก <http://www.manager.co.th/Daily/ViewNews.aspx?NewsID=9530000154064>
- ล้วน สายยศ. (2543). **เทคนิคการวัดผลการเรียนรู้**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.
- ศิริพร อภิบรรณ. (2544). “ค่าใช้จ่ายในการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่.” การค้นคว้าอิสระ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สิน พันธุ์พินิจ. (2549). **เทคนิคการวิจัยทางสังคมศาสตร์**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: วิทย์พัฒน์.
- สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. (2553). **สถาบันอุดมศึกษาไทย**. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา.

ภาษาต่างประเทศ

Ajzen, I, “The theory of planned behavior.” **Organizational Behavior and Human Decision Processes** 50: 179 - 211.

Ajzen, I. (1988). **Attitudes, personality, and behavior**. Chicago: Dorsey Press.

Ajzen, I. and Fishbein, M. (1980). **Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior**. Englewood Cliffs. NJ: Prentice-Hall.

Ajzen, I. and Madden, T. J. (1986). “Prediction of goal directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control.” **Journal of Experimental Social Psychology** 22: 453-474.

Pomazal, R. J. and Jaccard, J. J. (1976). “An informational approach to altruistic behavior.” **Journal of Personality and Social Psychology** 33, 317 – 326.